

نظرية العرض: د. حناشي

6. قانون العرض: يوضح قانون العرض العلاقة الطردية بين الكمية المعروضة من سلعة ما وسعرها وهذا بافتراض ثبات العوامل الأخرى.

هذا ويتم توضيح آلية عمل قانون العرض (العلاقة الطردية) من خلال جدول ومنحنى العرض:

1.6 جدول العرض: يبين الكميات المعروضة من السلعة عند مستويات السعر المختلفة للسلعة.

2.6 منحنى العرض: يبين العلاقة بين الكمية المعروضة والسعر بيانيا حيث أن منحنى العرض يتجه من الأسفل إلى الأعلى ويكون ذو ميل موجب دلالة على العلاقة الطردية.

مثال (1): لنفترض أن دالة العرض تكتب بالشكل: $Q_{sx} = 10 + 3P_x$

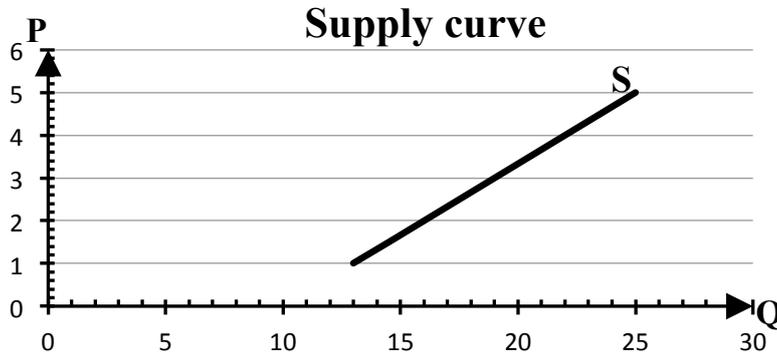
المطلوب: إعداد جدول ومنحنى العرض لهذه السلعة؟

الحل:

1. جدول العرض:

P_x	1	2	3	4	5	6
Q_s	13	16	19	22	25	28

2. منحنى العرض:



ملاحظة: منحنى العرض يتكون من مجموعة من النقاط توضح الكميات القصوى التي يمكن عرضها في السوق عند أسعار معينة، من جهة أخرى فإن منحنى العرض يوضح الأسعار الدنيا التي يمكن أن يكون العارضون على استعداد لعرض الكميات المقابلة لها في السوق.

مثال (2): الجدول الموالي يبين الكمية المعروضة من السلعة (x) والأسعار المقابلة لها في السوق:

P_x	1	2	3	4	5	6
Q_s	0	100	200	300	400	500

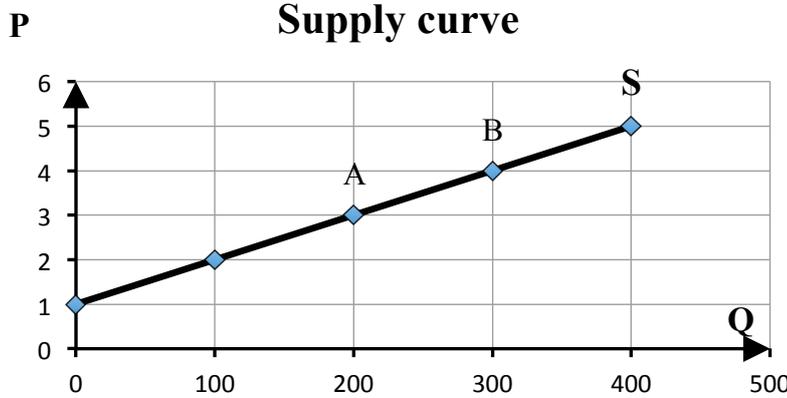
المطلوب:

1. مثل بيانيا منحنى عرض هذه السلعة؟ وما طبيعة العلاقة بين السعر والكمية المعروضة؟

2. استخراج دالة العرض الخاصة بهذه السلعة.

الحل:

1. التمثيل البياني لمنحنى العرض:



طبيعة العلاقة بين السعر والكمية المعروضة: من خلال الشكل البياني أعلاه نلاحظ أن منحنى العرض موجب الميل وهو يتجه من الأسفل إلى الأعلى وهو ما يدل على أن نوع العلاقة بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة هي علاقة طردية.

2. استخراج دالة العرض الخاصة بهذه السلعة:

دالة العرض الخطية تكتب بالشكل التالي: $Q_{sx} = c + dP_x$

نقوم بحساب المجاهيل في الدالة أي كل من الميل (b) وقيمة (c) بالاعتماد على بيانات الجدول أو منحنى الطلب:

$$d = \frac{\Delta Q}{\Delta P} = \frac{Q_B - Q_A}{P_B - P_A} = \frac{300 - 200}{4 - 3} = 100$$

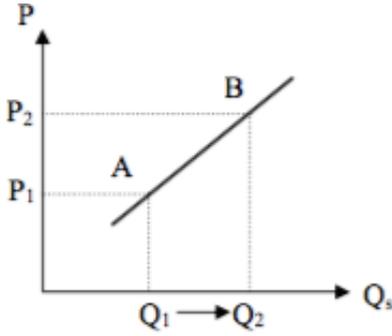
بالاعتماد على بيانات الجدول وقيمة الميل (d) نعوض في دالة العرض:

$$Q_{sx} = c + dP_x \Leftrightarrow 200 = c + 100(3) \Rightarrow c = -100$$

ومنه دالة العرض تأخذ الشكل التالي: $Q_{sx} = c + dP_x \Leftrightarrow Q_{sx} = -100 + 100 P_x$

7. انتقال منحنى العرض: في البداية يجب التمييز بين التغير في الكمية المعروضة والتغير في العرض، فالتغير في الكمية المعروضة هو الانتقال من نقطة إلى نقطة أخرى على منحنى العرض نفسه نتيجة لتغير سعر السلعة مع افتراض ثبات العوامل الأخرى، ولكن إذا تغيرت إحدى العوامل المؤثرة في العرض باستثناء السعر فإن منحنى العرض ينتقل بأكمله تعبيراً عن تغير العرض بأكمله وليس الكمية المعروضة فقط. وعلى هذا نقوم بترجمة تغيرات انتقال منحنى العرض وفق وضعيات مختلفة نوضحها في الحالات الآتية:

1.7. حالة التغير في سعر السلعة المعروضة:

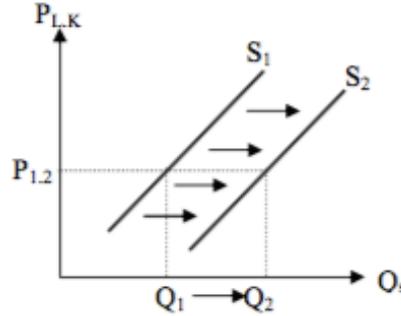


تعتبر هذه الحالة عن التغير الذي يحدث في الكمية المعروضة نتيجة للتغير في سعر السلعة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، وهذا التغير بمثابة انعكاس لقانون العرض ومنحنى العرض، حيث أن المنتج يتحرك صعوداً أو نزولاً على نفس منحنى العرض، يتحرك إلى الأعلى نتيجة زيادة عرضه للسلعة عند ارتفاع سعرها والعكس صحيح في حالة الانخفاض كما هو موضح في الشكل المقابل:

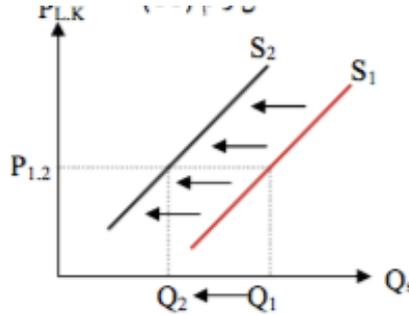
2.7. حالة التغير في أحد العوامل المحددة للعرض:

تعتبر هذه الحالة عن التغير الذي يحدث في العرض ليس نتيجة تغير سعر السلعة وإنما بسبب تغير أحد العوامل الأخرى المحددة له، وبالتالي فإن المنتج أو البائع سوف ينتقل أو يتحول إلى منحنى عرض جديد يقع إما:

- يمينا للدلالة على الزيادة في الكمية المعروضة في ظل ثبات سعرها في حالة التأثير الإيجابي (الطردي) للعوامل المحددة للعرض كما هو موضح في الشكل أسفله:

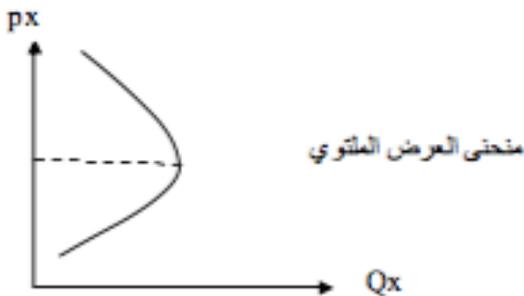


- يساراً للدلالة أو الإشارة إلى انخفاض المعروض السلعي في حالة التأثير السلبي (العكسي) للعوامل المؤثرة على العرض باستثناء السعر كما هو موضح في الشكل التالي:



8 الاستثناءات الخاصة بالعرض: حسب قانون العرض توجد علاقة طردية بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها مع افتراض ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في العرض غير أن لهذه القاعدة استثناءات أهمها:

1.8. منحنى العرض الملتوي:

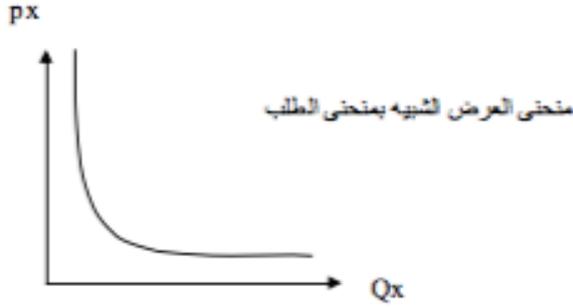


عندما يكون هناك حاجة لخدمات العمال، فإن أرباب العمل يقومون برفع الأجور لفئة معينة من العمال بهدف عرض المزيد من عملهم، لكن قد يحدث أنه عندما يزيد مستوى الأجور عن حد معين يأخذ عنصر العمل بالانكماش بالرغم من زيادة

الطلب عليه، ويفسر ذلك بان العامل عندما يصل دخله إلى مستوى معين يبدأ يشعر بأهمية تخفيض ساعات العمل كلما ارتفع الأجر ويخصص أوقات الفراغ إلى أشياء أخرى مثل الرياضة، السفر، الراحة... الخ.

2.8. منحنى العرض الشبيه بمنحنى الطلب:

عندما يتوقع المنتجون الزيادة في أسعار سلعة ما في المستقبل فإنهم يقللون من عرض هذه السلعة في السوق بهدف بيعها في المستقبل بأسعار أعلى والحصول على أرباح أكبر، وإذا حدث العكس فإنهم يعرضون كميات أكبر من السلعة بهدف بيعها بالسعر الحالي خوفا من بيعها بأسعار أقل في المستقبل وبالتالي تحقيق أقل خسارة ممكنة ويأخذ منحنى العرض شكل منحنى الطلب تقريبا.



واجب:

أدرس انتقال منحنى العرض في الحالات الآتية:

1. ارتفاع سعر أحد عوامل الإنتاج وليكون العمل (P_L).
2. ارتفاع سعر سلعة بديلة.
3. حالة حصول المنتج على آلة جديدة.
4. انخفاض سعر الأرض.
5. انخفاض أسعار السلع الأخرى المرتبطة بالسلعة المنتجة.